

2026年3月期 中間期 決算説明会

2025年12月8日




NCS&A 株式会社

東証スタンダード 9709

目次

■ 2026年3月期 中間期 決算概要	p2
■ 2026年3月期 重点施策	p11
■ 2026年3月期 業績予想	p26
■ 参考資料	p29



2026年3月期 中間期 決算概要

事業環境(情報サービス産業)

- 雇用・所得環境が改善する中で、企業の投資においても持ち直しがみられ、IT投資は引き続き堅調に推移
- デジタル活用が必要となる制度変更への対応や労働者不足をきっかけに業務効率化に向けたIT活用の重要性が中堅・中小企業においても高まる
- 経済産業省が警鐘を鳴らす「2025年の崖」を背景に古い基幹業務システムを刷新する動きが活性化

NCS&A は

創業

1961年
(大阪市)

従業員数

(当社のみ)

967名

(グループ全体)

1,249名

職種の比率

技術職 事務職 営業職

8 : 1 : 1

地区別勤務者の比率

大阪 名古屋 東京

5 : 1 : 4

お客様

約1,700社

パートナー企業

約200社

従業員の有給取得日数

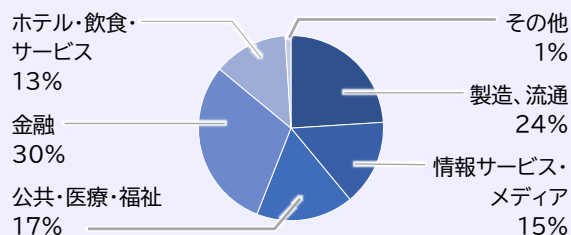
年平均17.2日

従業員の残業時間

月平均10.5時間

※10年前比 約60%減

業種別売上高比率



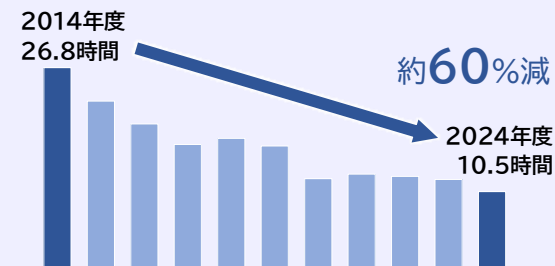
営業利益率

13.2%

ROE

15.9%

残業時間の推移



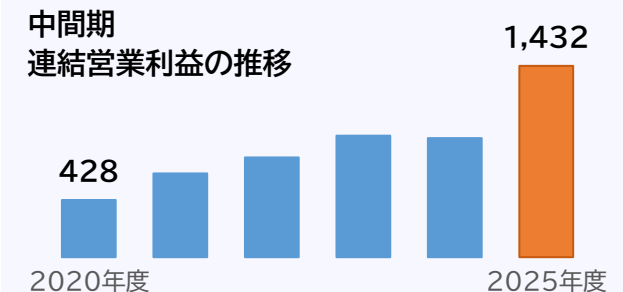
NCS&A 2026年3月期 中間期 ハイライト

営業利益は過去最高を更新、営業利益率は13.2%

- 9月25日に業績の上方修正および配当の増額(+11円)を公表
配当の増額内容：44円↗55円（中間 20円↗25円、期末 24円↗30円）、
前年から15円の増額
- 8月19日に総額20億円規模の株主還元（自己株買い）を発表
自己株取得終了後に300万株の消却を予定
- 2025年6月より給与水準の引き上げを実施
2年連続で平均5%の給与水準引き上げを実施

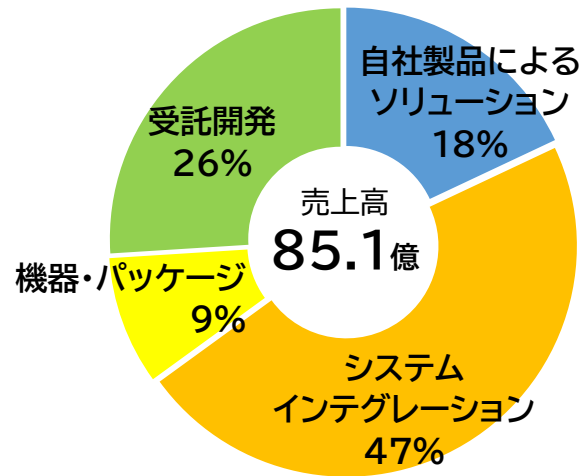
2026年3月期 中間期 経営成績

(単位:百万円)	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減額	増減率
売上高	9,768	10,847	+1,079	+11.0%
営業利益 (売上高営業利益率)	891 (9.1%)	1,432 (13.2%)	+540	+60.7%
経常利益	913	1,477	+564	+61.8%
親会社株主に帰属 する中間純利益	569	991	+422	+74.2%

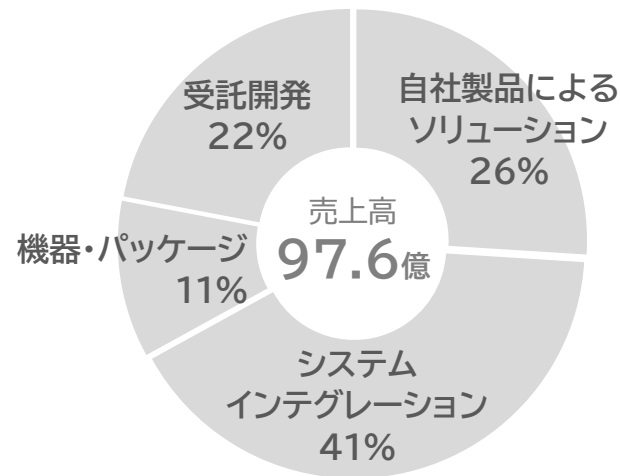


売上高(売上分類別)の状況

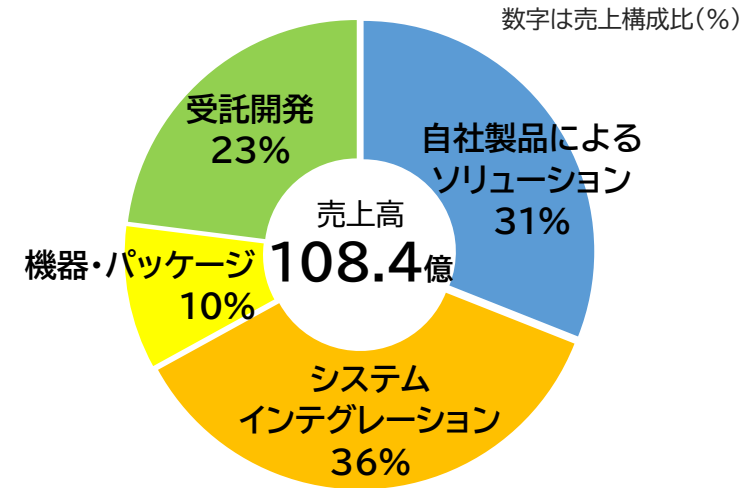
2022年3月期 中間期



2025年3月期 中間期



2026年3月期 中間期

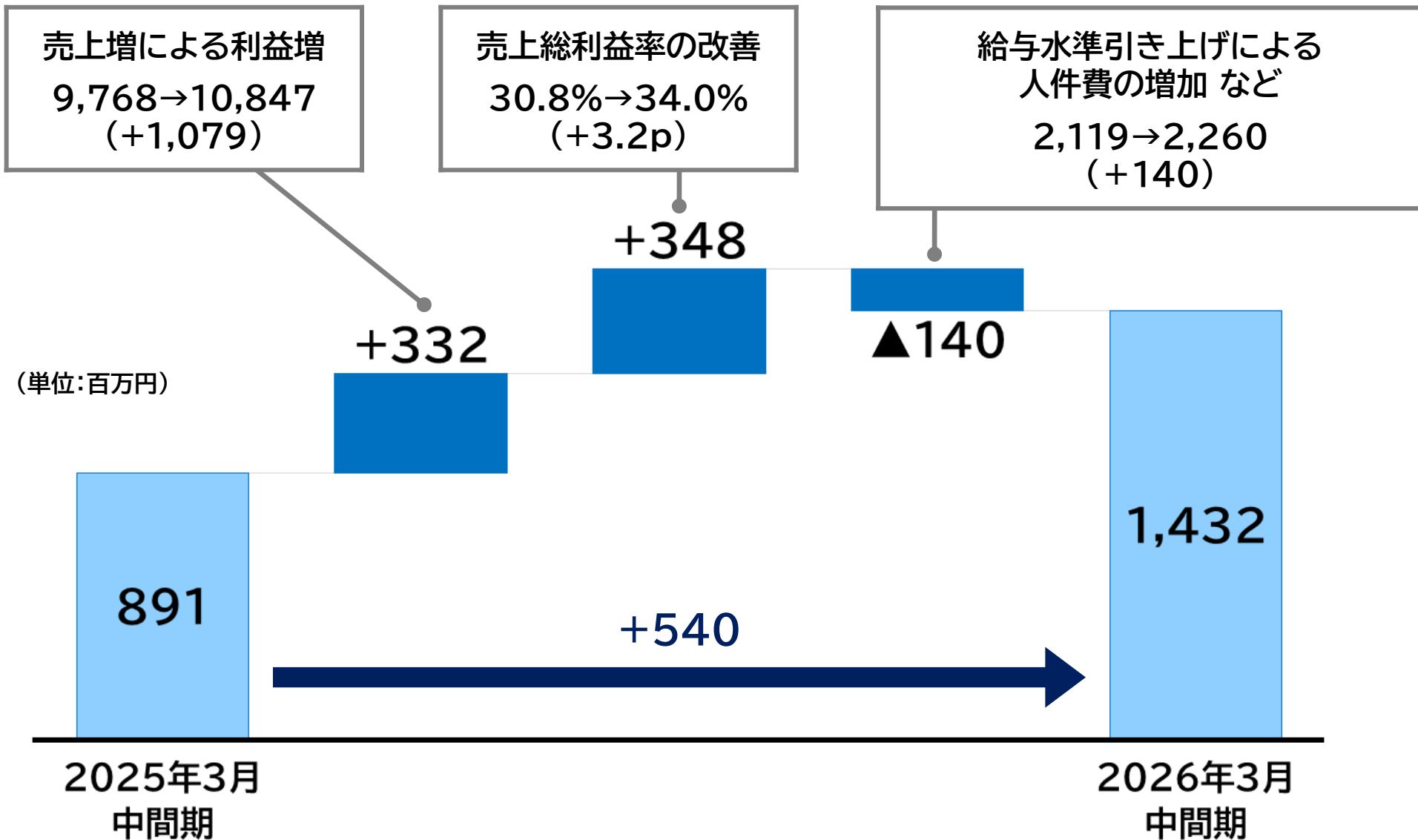


※ 2022年3月期中間期は2022年3月末に売却した子会社(株)フューチャー・コミュニケーションズの売上高を除いた数値にて記載しています。なお、売却子会社分を含んだ売上高は97.1億円です。

(単位:百万円)

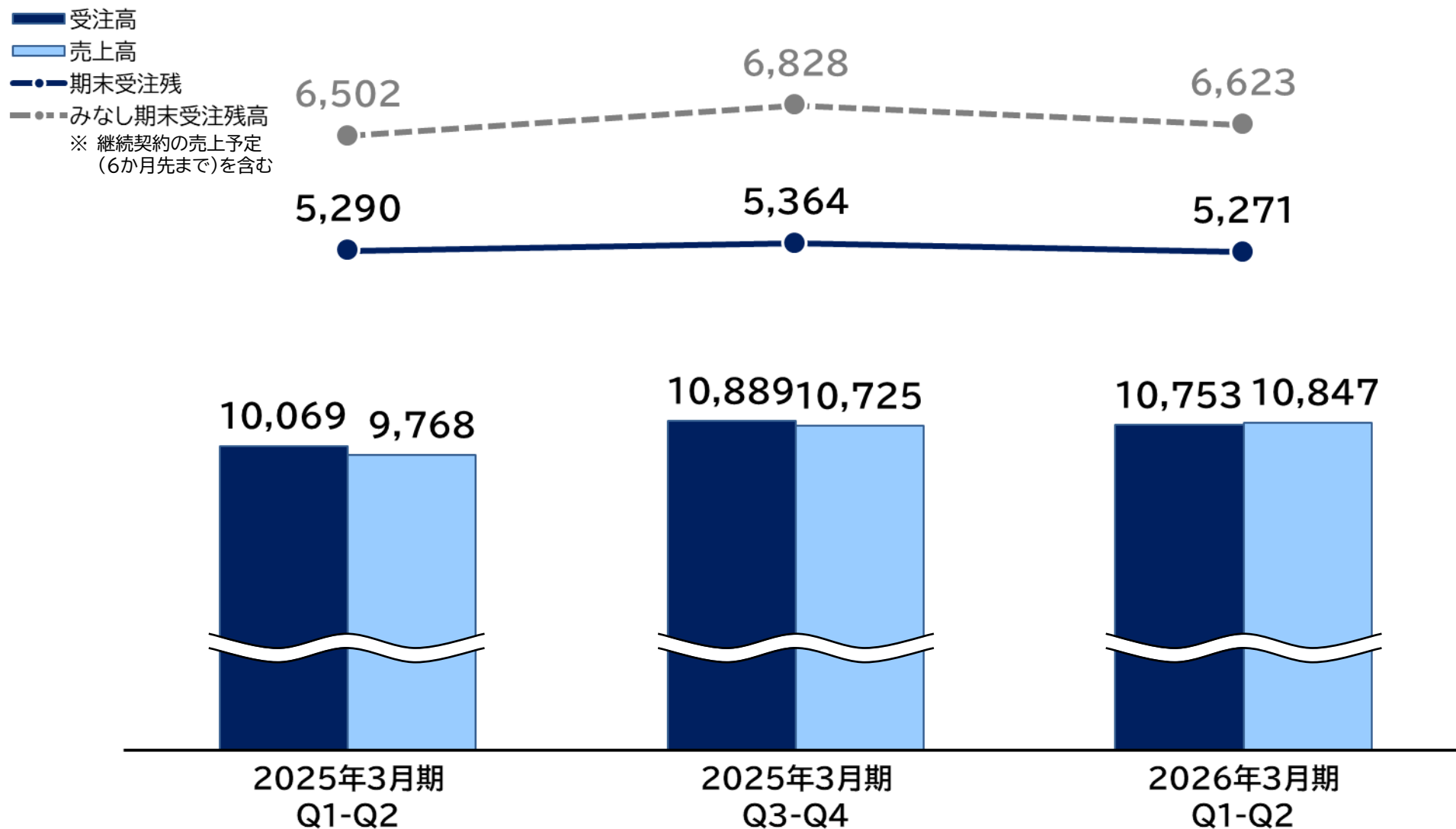
	2022年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期
自社製品によるソリューション	1,563	2,514	3,389
システムインテグレーション	3,984	4,017	3,849
機器・パッケージ	748	1,086	1,093
受託開発	2,219	2,149	2,514
合 計	8,514	9,768	10,847

営業利益の変動要因（前年同期比）



受注・売上・受注残の状況

(単位:百万円)



資産・負債・純資産の状況

【資産の部】



資産の部 ▲1,377

(単位:百万円)

流動資産 ▲1,450 固定資産 +72

・現金及び預金 (▲1,988)

【主な内訳】 営業CF (▲67)

投資CF (▲360) … 無形固定資産の取得

財務CF (▲1,550) … 配当金の支払、自己株式取得

・受取手形、売掛金及び契約資産 (+507)

【負債・純資産の部】



負債の部 ▲885

流動負債 ▲865 固定負債 ▲19

・賞与引当金 (▲574)


・支払手形及び買掛金 (▲307) … 前期末の仕入商品への支払

純資産の部 ▲492

・利益剰余金 (+343)

【主な内訳】 中間純利益(+991) 配当金支払(▲647)

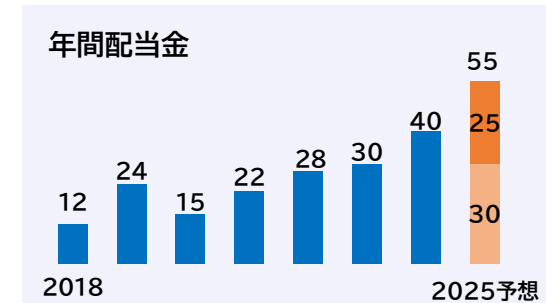
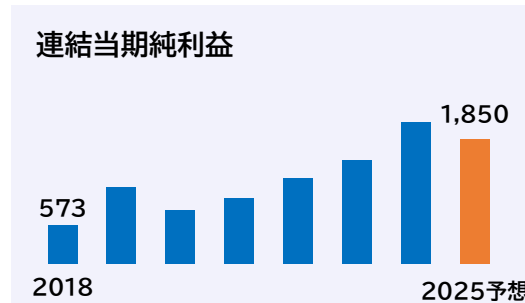
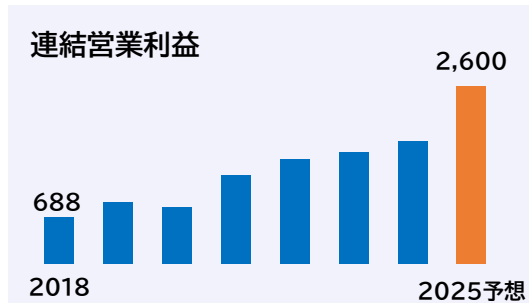
・自己株式 (▲916)



2026年3月期(2025年度) 重点施策

NCS&A 2026年3月期 トピックス

5期連続の営業利益増を目指す



- システム可視化ソリューション「ReverseNeo」に生成AIによる処理の概要・フロー作成機能をリリース
- 上記に続き、システム可視化ソリューション「ReverseNeo」に基本設計で生成AIを利用した「ドキュメント生成サービス」を準備中
- 2025年10月「物価高対策特別手当」として全社員に8万円を支給

「2025年の崖」を背景にDXが続く

2018年DXレポート公表後、まだ多くの企業がレガシー脱却の課題を抱えている

経済産業省DXレポート 「2025年の崖」

課題を克服できない場合、2025年以降
最大**12兆円／年**(現在の約3倍)の経済損失の可能性

(出典)経済産業省「DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」(2018年)を基に作成

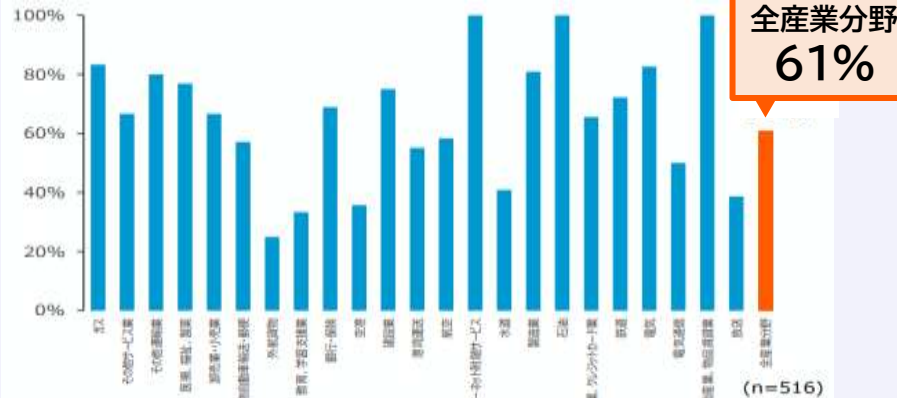
レガシーシステムを
抱える企業
約**80%**

2025年
IT人材の不足数
約**43万人**

システム維持管理に
かかるIT予算の割合
約**90%**

レガシーシステムの残存状況(産業分野別)

ユーザ企業の61%がレガシーシステムを保有



(出典)経済産業省
「DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けてレガ
シーシステムモダン化委員会総括レポート」(2025)

直近のメインフレームに関する動向

2022年 (富士通 メインフレーム撤退を発表)

2024年

2030年 富士通メインフレームの生産を終了

2035年 富士通メインフレームのサポート終了

約600台のメインフレームの
マイグレーションが必要

2035年以降も富士通メインフレームは残る見込み、
その他ベンダーにおいても現時点で数百台が稼働していると想定

※ レガシーシステム：老朽化、複雑化・肥大化、ブラックボックス化したシステム
※ メインフレーム：レガシーシステムで多く利用される大型コンピューター

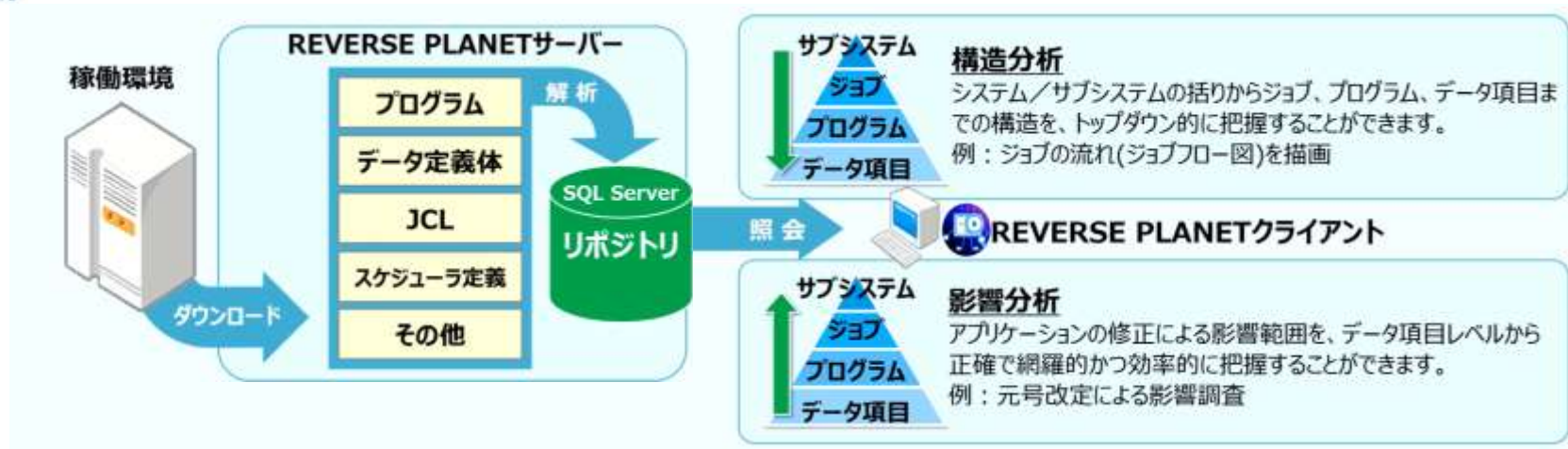
主力ソリューションの推進 <REVERSE PLANET>

メインフレームの可視化でレガシーシステムの脱却に貢献



REVERSE PLANET

REVERSE PLANETは、膨大なシステム資産を抱える情報システム部門の開発・保守業務を革新するシステム資産可視化ツールです



レガシーシステムの現状

- 修正対象の検索に時間がかかる
- ドキュメントの陳腐化
- 調査はベテランの勘と経験頼り
- 調査漏れ、手戻りが多い

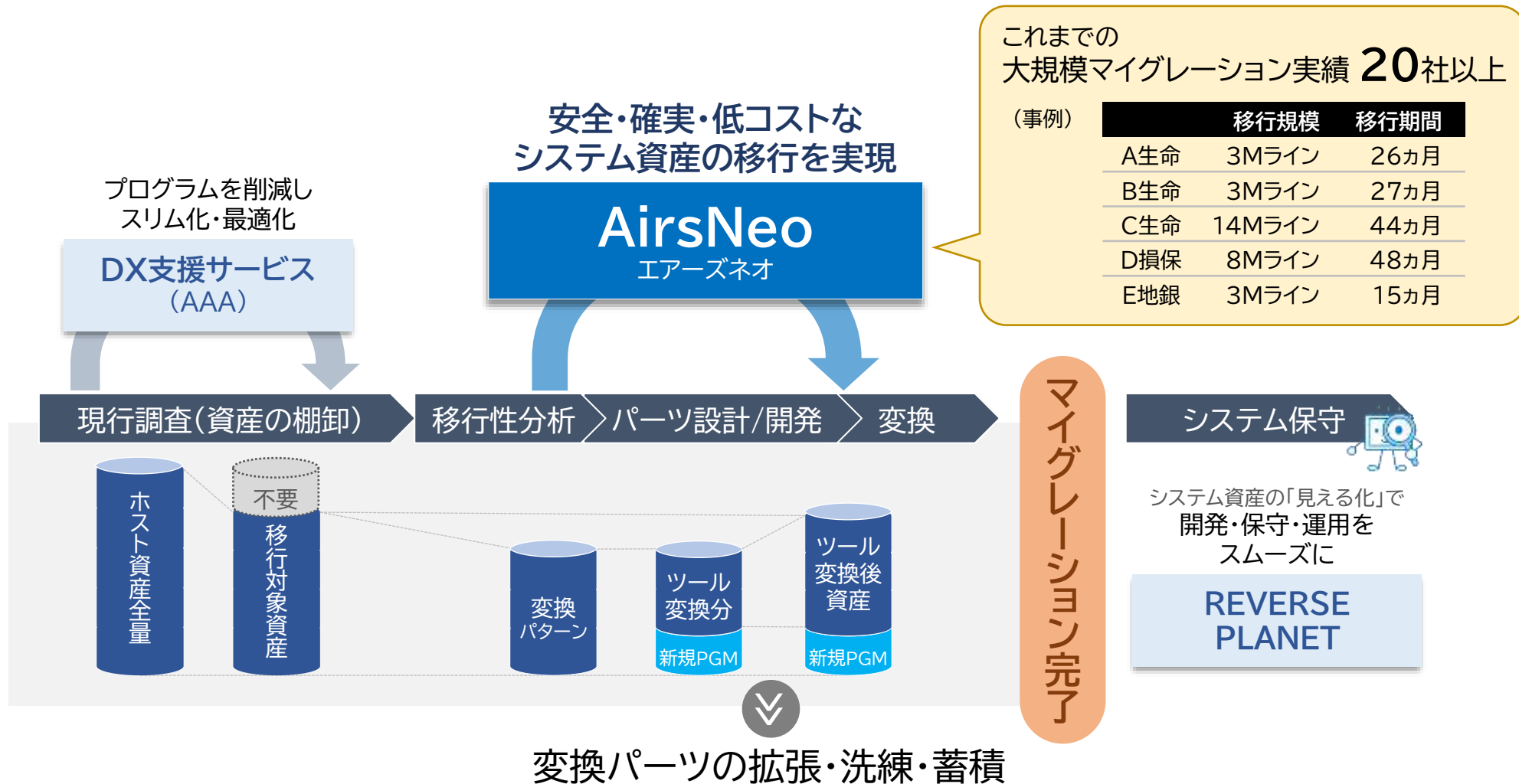


REVERSE PLANETで解決！

- 修正対象の検索時間を大幅に短縮
- 最新のドキュメント生成
- 属人化解消、誰でも調査可能に
- 調査精度が高く、手戻りなし

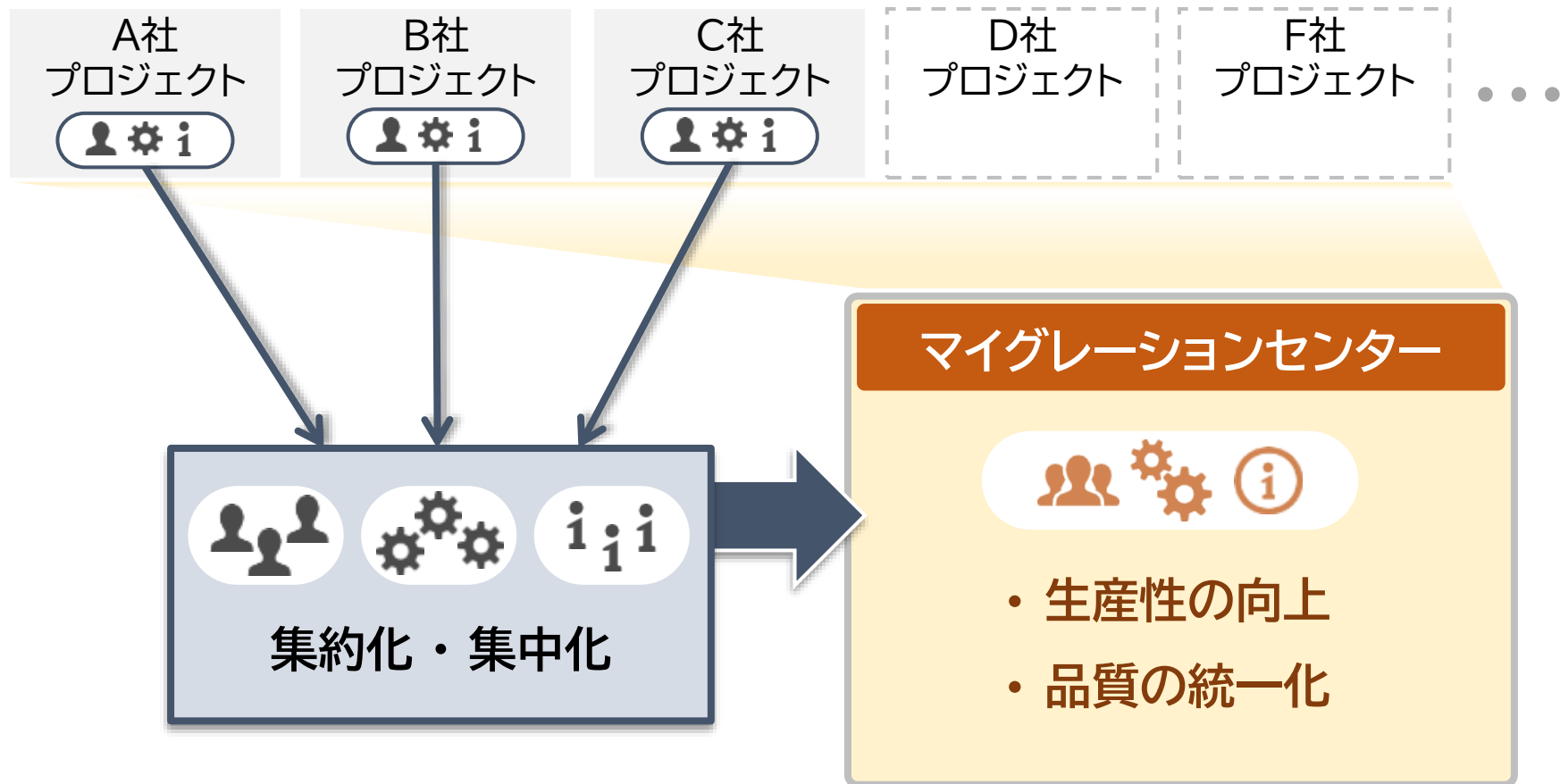
主力ソリューションの推進 <AirsNeo>

安心・安全・低コストでマイグレーションを実現



マイグレーションサービスにおけるセンター化

個別PJに分散するヒト・モノ・情報の集約化・集中化で
同時進行するプロジェクト数を拡大



生成AI活用 ～ReverseNeo ドキュメント生成サービス

RFIやRFPの作成場面における明確な情報共有を実現

(2026年3月期 トピックス より)

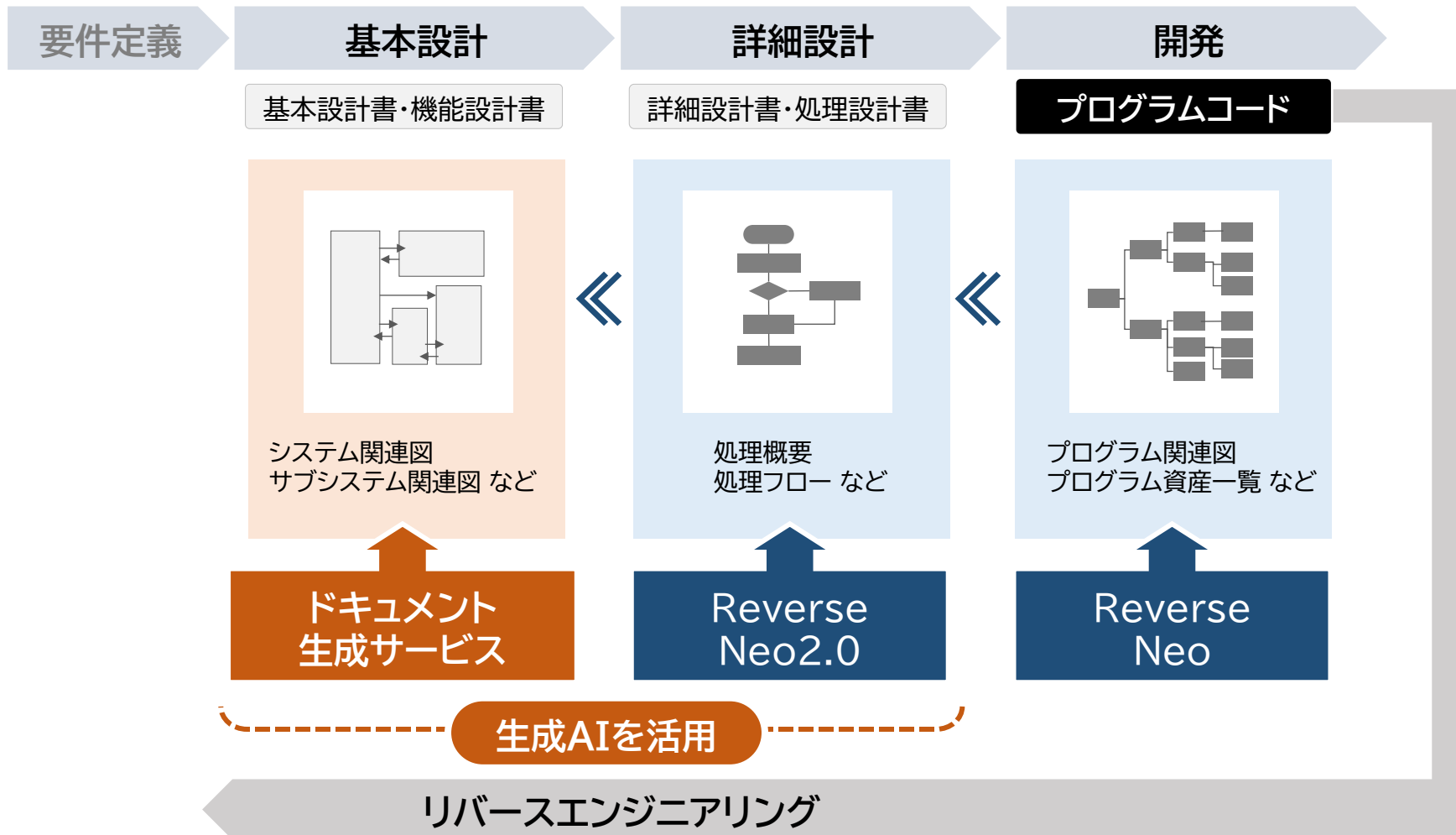
- システム可視化ソリューション「ReverseNeo」に生成AIによる処理の概要・フロー作成機能をリリース
- 上記に続き、システム可視化ソリューション「ReverseNeo」に基本設計で生成AIを利用した「ドキュメント生成サービス」を準備中

※RFI(情報提供依頼書)：システム導入計画にあたり、ベンダーに対して製品・技術などの情報提供を求めるための書類

※RFP(提案依頼書)：ベンダーに対してシステム導入に関する具体的な提案依頼をするための書類

生成AI活用 ～ReverseNeo ドキュメント生成サービス

RFIやRFPの作成場面における明確な情報共有を実現



中期経営計画(2024-2026) の要綱

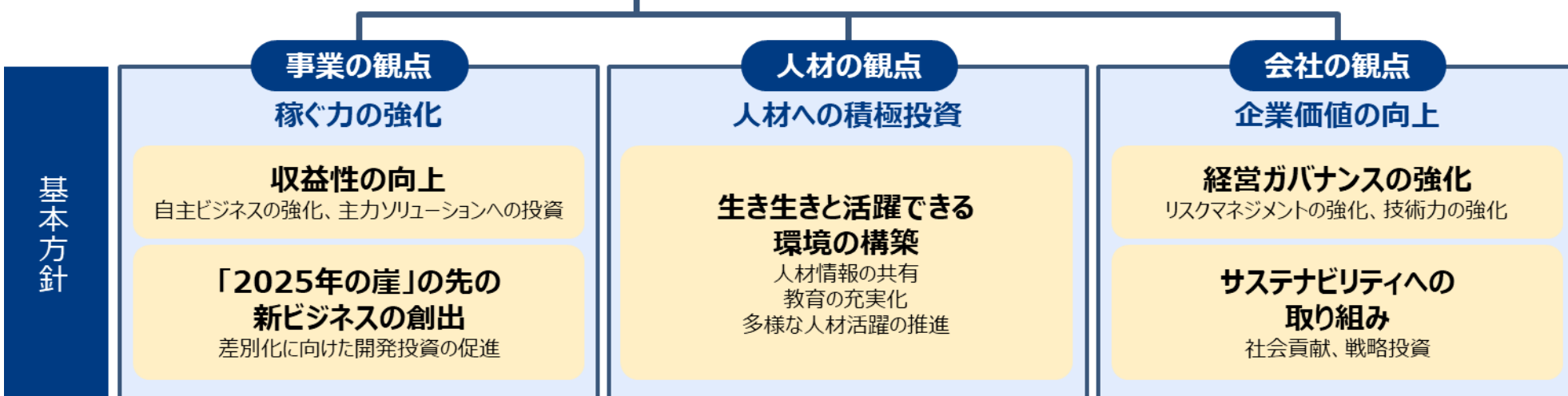
ビジョン	企業価値を向上させることにより、真に社会から必要とされる“NCS&A”にする					
中計の位置づけ	収益基盤の安定を維持しながらサービス事業への転換を図る 開発を通じた技術力向上と主力ソリューション強化を両立させる					
財務目標	売上高 230 億円	営業利益 28 億円	営業利益率 12 %	配当性向 35% \nearrow 45 %		
非財務目標	2025年の産の先の ビジネスの模索	女性管理職比率 5.4% \nearrow 20 %	男女賃金格差 75.5% \nearrow 80 %	男性の育休取得率 62.5% \nearrow 100 %	有給休暇 18日 時間外 10時間	オンライン専門職の導入 地方サテライトオフィスの設置

＜社是＞
コンピューターは社会に奉仕する

＜経営理念＞
私たちは、確かな技術で新たな
価値を創造し、社会に貢献します

＜行動指針＞
私たちは宣言します
夢と未来にむかって、
あたらしさへ挑戦します
お客様の心の声に、
しなやかな発想で応えます
的確な判断と責任のもと、
すばやく行動します

＜企業メッセージ＞
Grow on with Clients.
now and forever



中期経営計画 ～基本方針を支える戦略投資

■ 成長していくために投資を継続・強化する

事業の観点 売上の2%を目途に 継続投資	既存事業の強化	自社ソリューションの 機能強化	顧客基盤強化	信頼できる相手と互いにリスクを とった協業ビジネスの実施	
	新規事業の創出	社内スタートアップ制度 のバージョンアップ	アライアンス		新規ソリューションの 獲得/買収
		新たなビジネス創出に 向けたタスク立ち上げ			
人材の観点 80人採用 を継続	人への投資	人材確保 新卒80名、通年10名	働く環境改善 地方サテライトオフィス、 社内システム改訂等	社員の所得向上 平均年収750万へ	
		教育の充実化 女性管理職の育成		福利厚生の充実 社員への株式報酬制度	
会社の観点 配当性向 45%以上	株主への還元	配当性向の向上	自社株式の取得		

企業価値向上に向けた成長投資の強化

営業利益率が安定的に創出できる状況であることから、
更なる企業価値向上を目指し、事業投資と株主還元を推進していく

■ 事業への投資

既存事業の持続的な成長への投資

- ・技術・ノウハウ・人材の強化
- ・マイグレーションPJのマルチ稼働の実現
- ・専門領域への特化による品質および生産性の向上
- ・マイグレーション後の運用保守(BPO)を担う等の事業化
- ・M&Aも視野に入れたアライアンスの実施

「2025年の崖」の先の新たなビジネスへの投資

- ・生成AIを活用した新規事業の取り組み
- ・社会デザイン×NCS&Aの新規事業への取り組み

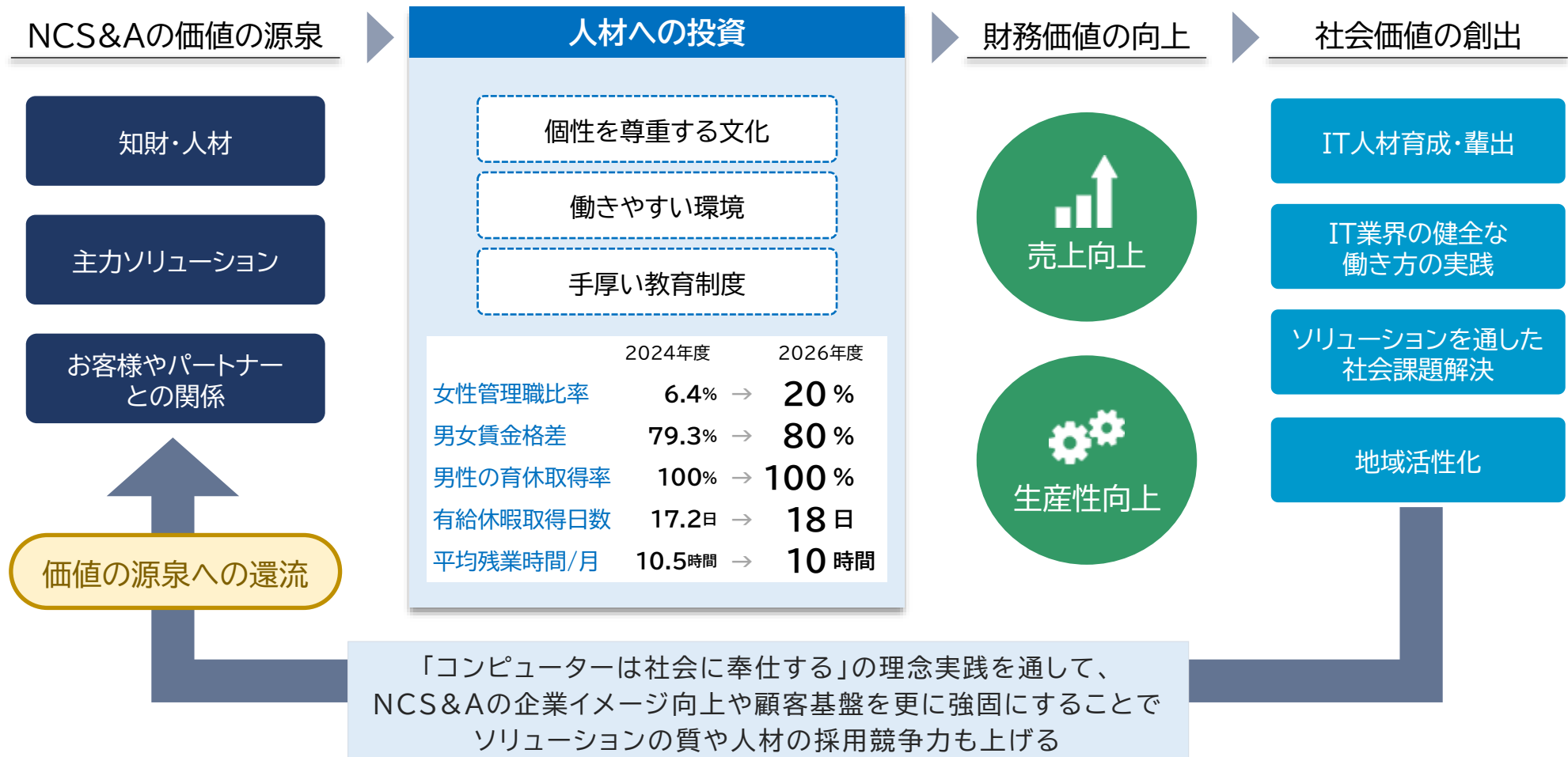
事業の観点 売上2%を目途に 継続投資	既存事業の強化	自社ソリューションの 機能強化	顧客基盤強化	
	新規事業の創出	社内スタートアップ制度 のバージョンアップ	価値できる相手と互いにリスクを とった協業ビジネスの実施	
人材の観点 80人採用 を継続	人への投資	新たなビジネス創出に 向けたタスク立ち上げ	アライアンス	新規ソリューションの 獲得/買取
		人材確保 新卒80名、選考10名	働く環境改善 南方サテライトオフィス、 社内システム改訂等	社員の所得向上 平均年収750万円へ
会社の観点 配当性向 45%以上	株主への還元	教育の充実化 女性管理職の育成	福利厚生の充実 社員への株式報酬制度	
		配当性向の向上	自社株式の取得	

■ 株主還元を推進

8月20日 自己株53万株を取得済み、
今後1年間で計140万株の自己株買いを発表

人材への積極投資

人材への投資により中長期の価値向上を目指す



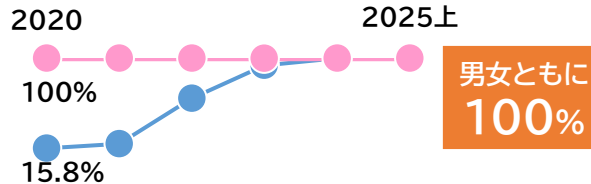
社会貢献活動およびサステナビリティ



男性育休取得率

2025年度上期実績
100%

〈育休取得率〉



男女ともに100%継続を目指す

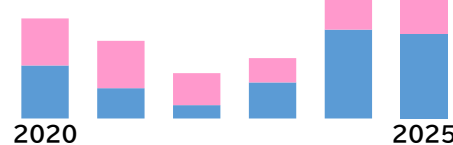


新卒採用

2025年度入社人数
64名

(男性44名、女性20名)

〈新卒採用入社人数〉



従業員数1000名を維持



社内スタートアップ制度
(2020年度下期～)

採用累計件数
145件

※ 2020年度下期-2025年度上期累計

制度のさらなる活性化で
投資開発を促進する



コンプライアンス遵守

- ・ パワーハラスメント教育およびジェンダーハラスメント教育の対象を拡大
- ・ 11/4を「コンプライアンスの日」として全社研修を実施

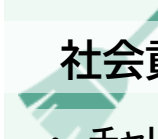
継続することで浸透に
取り組む



環境保全活動

- ・ 電気使用量(2025年度上期実績)
前年度比 **4.2%増加**
- ・ 紙使用量(2025年度上期実績)
前年度比 **16.8%削減**

啓蒙による日々の行動変化で
環境配慮に取り組む



社会貢献活動への参加

- ・ チャリティーウォークイベント開催
- ・ 千代田区一斉清掃
- ・ 名古屋支社 清掃活動
- ・ 中之島クリーンアップ活動
- ・ 中之島打ち水プロジェクト
- ・ 切手整理ボランティア活動
- ・ 防災備蓄品の寄付 など

活動は定着、普及促進に注力する

健康経営優良法人2025に認定(2年連続)

継続認定に向けて取り組みを推進



2025

健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

健康経営宣言

NCS&Aは、経営理念に掲げる「確かな技術で新たな価値を創造し、社会に貢献」できる企業であるために、社員一人ひとりが心身ともに健康で、個々の力を最大限に発揮できる環境づくりが重要であると考えています。社員が生き生きと長く働くことができるよう、健康保持・健康増進に継続的に取り組み、「健康経営」を推進してまいります。

NCS&A株式会社
代表取締役社長 辻隆博

健康経営取り組み方針

- ・健康維持、健康増進を推進し、社員の自主的な健康づくりを支援します。
- ・社員が安心して働ける会社を目指し、職場環境づくりを推進します。
- ・多様な人材が活躍できるよう、ワーク・ライフ・バランスの向上に取り組みます。

推進体制

当社では、代表取締役社長が「健康経営最高責任者」、人事担当執行役員が「健康経営推進責任者」となり、健康経営を牽引していきます。施策の推進にあたっては、人事部門・健康保険組合・産業医などが連携をとり、経営会議等を通じて全社に展開していきます。

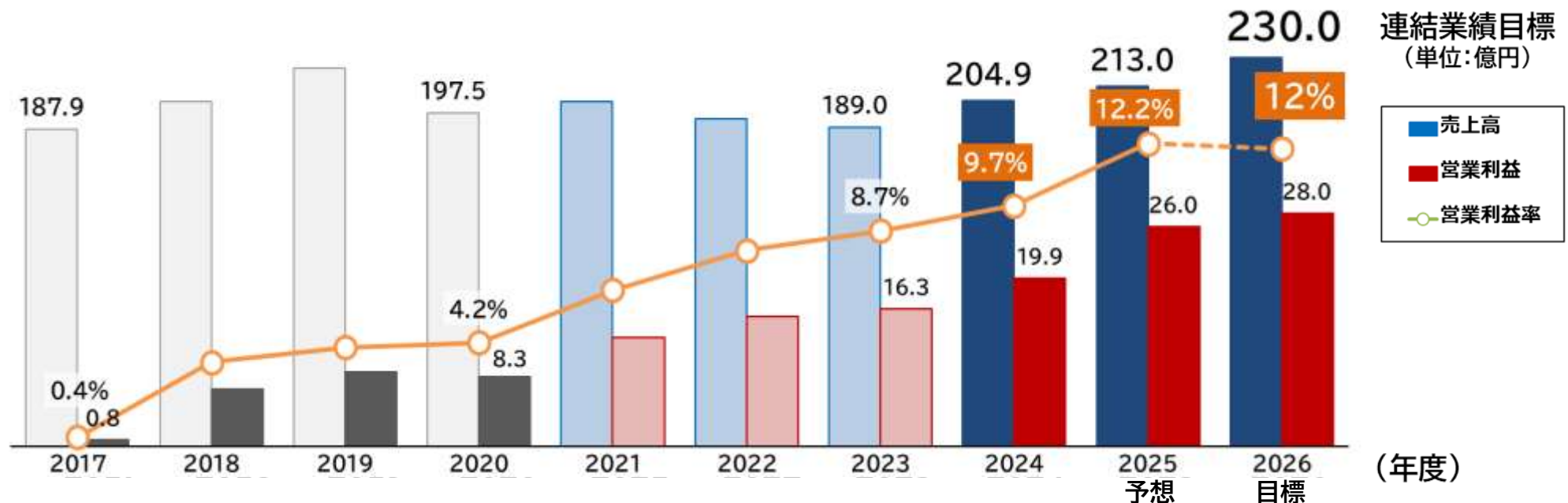
中期経営計画の変遷と目標

前々中期経営計画

前中期経営計画

新中期経営計画

真に社会から
必要とされる
NCS & AIに



シンプルでわかりやすい経営


自主ビジネスを拡大

成長投資を継続・強化

「ちゃんとやろう」を合言葉に

社員の処遇改善

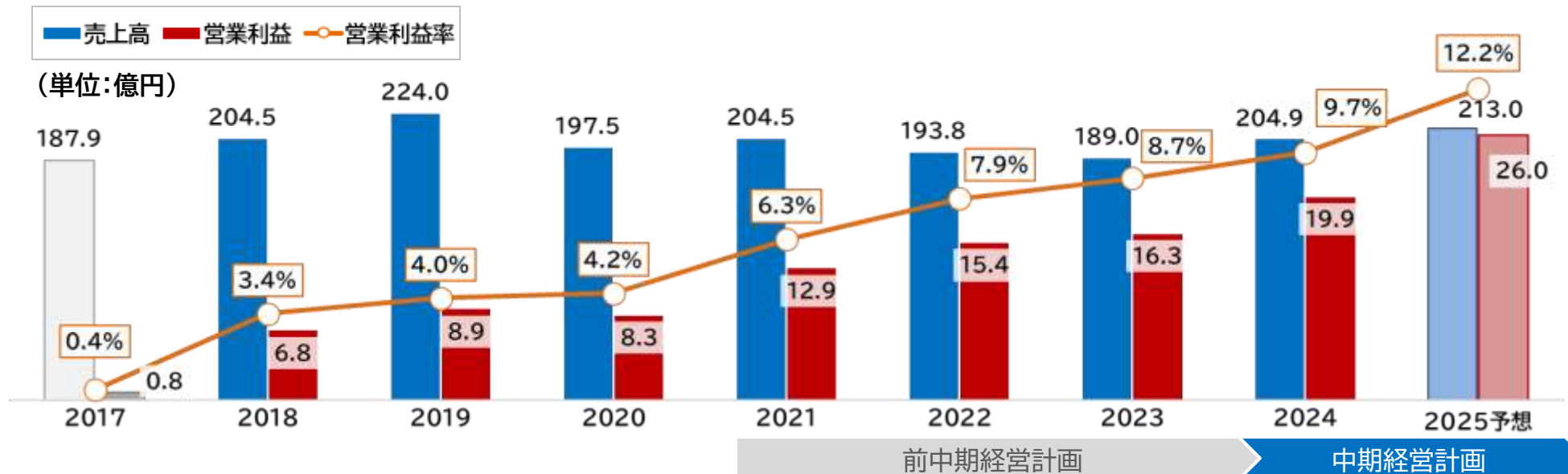
さらに生き生きと働ける環境へ



2026年3月期 通期 業績予想

2026年3月期 通期 業績予想

(単位:百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
売上高	18,907	20,493	21,300
営業利益 (売上高営業利益率)	1,638 (8.7%)	1,993 (9.7%)	2,600 (12.2%)
経常利益	1,759	2,109	2,730
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,536	2,109	1,850



2026年3月期 配当予想

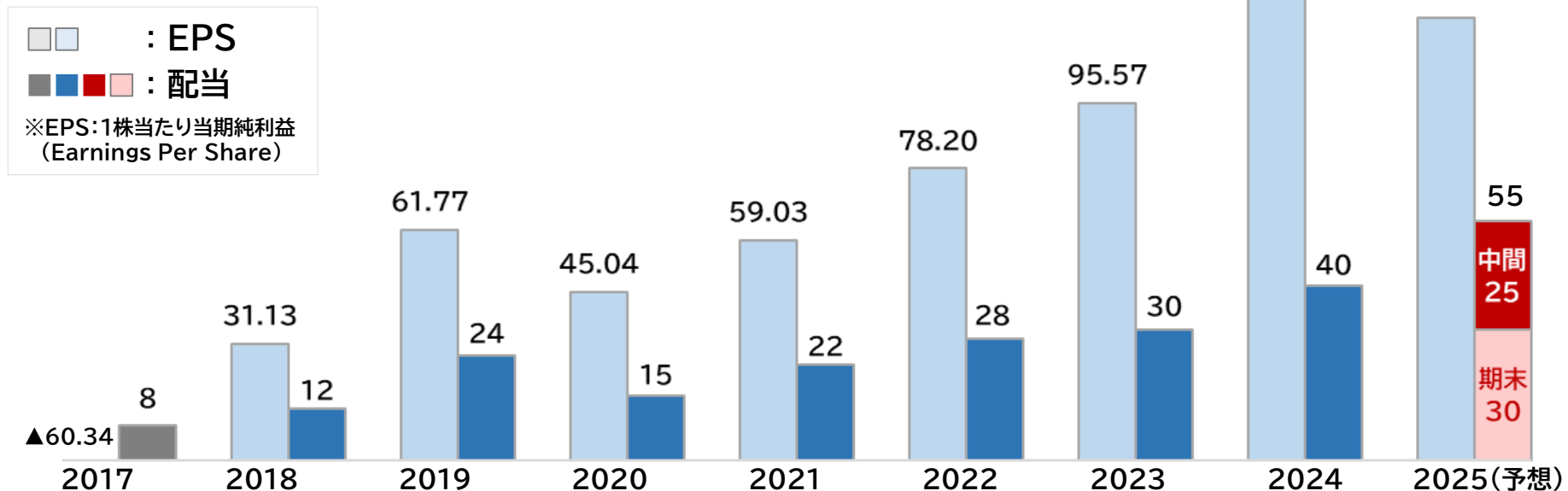
配当政策

収益力の向上、財務体質の強化を図ることで安定的な配当を継続することが重要と考えております。
配当金は、連結配当性向45%以上を目標に収益状況に対応した配当を行うことを基本として、
キャッシュ・フローの状況、内部留保などを勘案して決定いたします。
自己株式の取得についても、株主に対する有効な利益還元のひとつと考えており、財務状況等を
考慮しながら適切に対応してまいります。

2026年3月期 配当予想 **55**円

中間配当を実施（中間配当25円、期末配当30円）

2025年度
配当性向予想
46.4%





参考資料

会社概要

社名

NCS & A株式会社

本社所在地

〒530-6112 大阪市北区中之島3-3-23(中之島ダイビル)

創業

1961年(昭和36年)10月1日

代表者

代表取締役社長 辻 隆博

資本金

37億7,510万円

子会社

エブリ株式会社
NCSサポート&サービス株式会社
恩愛軟件(上海)有限公司

従業員数

1,249名(連結) 967名(単体) ※2025年9月末現在

事業所

本社(大阪・中之島)、東京本社(御茶ノ水)、
難波オフィス、新大阪オフィス、尼崎オフィス、
汐留オフィス、大井町オフィス、名古屋支社



企業理念

■ 社是(創業の精神)

コンピューターは社会に奉仕する

■ 経営理念

私たちは、確かな技術で
新たな価値を創造し、
社会に貢献します

■ 企業メッセージ

Grow on with **Clients, now and forever**

自社製品・サービスのご紹介

REVERSE PLANET

膨大なシステム資産を抱える情報システム部門の開発・保守業務を革新するメインフレームの可視化ツールです。システム資産とは、COBOLやJavaなどのプログラムソースや、JCLソースなどシステムのソースコード、設定ファイルのことです。散在しているシステム資産の情報を一元化することで「見える化(可視化)」し、保守効率の向上、属人化の緩和、ドキュメントの最新化を実現します。

ReverseNeo

システム資産を機械的に分析し、ダッシュボードによる統計情報の表示や一覧による資産把握、ダイアグラムによる構造・影響分析を可能にするオープンシステムの可視化ツールです。情報システム部門の開発・保守業務の効率化に貢献します。2025年4月リリースの〈ReverseNeo2.0 (リバースネオ)〉では、生成AIによる処理内容の可視化機能やGit連携機能などを搭載しました。

AAA

(Acces Asset Assessment)

お客様のシステム資産を、当社のシステム資産可視化ツール〈REVERSE PLANET(リバースプラネット)〉で分析し、それぞれのプログラム、ジョブの規模、重複、使用／未使用、稼働／未稼働を判定する棚卸分析サービスです。不要資産の見極めによりシステムのスリム化や最適化を図ることができ、維持コストを抑制します。また、詳細なシステム棚卸によって、マイグレーションなどシステム戦略の次なる一手が明確になります。

AirsNeo

(Acces Innovator of Rehost System)

お客様のアプリケーション資産を活かし、新たなプラットフォームに移行するシステム資産マイグレーションサービスです。移行するシステムに対して、〈REVERSE PLANET〉〈ReverseNeo〉の「見える化」と、〈AAA(トリプルエー)〉〈DX支援サービス〉の「不要プログラムの削減」の独自ノウハウを活かし、〈AirsNeo(エアーズネオ)〉は、安全・確実、低コストでシステム資産の移行を実現いたします。

DX支援サービス

可視化サービスで培った20年以上の実績をもとに、お客様のシステム資産を分析するクラウドサービスです。システム資産を機械的に分析し、システムの構成要素や関係性から必要な資産を洗い出す「棚卸分析」やソースコードのパターンなどからJavaへの変換率を分析する「移行性分析」などのシステム資産分析をお客様自身にてWEB上で実行していただけます。

自社製品・サービスのご紹介

Ccms

(Credit information Connection Management System)

複数の信用情報機関への接続および切替えを可能にした『個人信用情報接続サービス』です。各業種の信用情報機関(JICC、CIC、KSC)への照会・報告および精査業務に対応しており、審査のスピードや精度の向上を実現します。

Guras

(Guarantee Rent Apartment System)

家賃債務保証基幹システム<Guras(グラス)>は、受付審査業務から、契約者管理業務、各種請求入金業務、回収業務、入居者、管理会社(代理店)との業務連携など、会社で必要な業務を一気通貫で対応する基幹システムです。過去の審査結果を分析・モデル化することで審査判断を回答する「AI審査機能」もあります。

The確定申告 V

住民税の当初課税に関する一連の事務作業の効率化を図り、住民税課税にかかる膨大な作業量を大幅に軽減することを目的とした自治体様向けのシステムです。お客様の声と当社が長年培ったノウハウを基に、申告受付支援機能や国税連携機能に加え、住民情報システム<COKAS-R/ADⅡ(コーカスアールエーディーツー)>とシームレスに連携する機能、課税原票イメージシステムなどを提供していますので、確定申告受付関連システムをワンストップでご導入いただけます。

i-honex

シティホテル、ビジネスホテル、リゾートホテル、旅館など、小規模から大規模まで、さまざまな施設に対応するホテル・旅館向けインターネット・WEB予約システムです。全国195以上の施設でご利用いただいています。(2024年9月時点)

WRSH

<資材調達サイト WRSH(ウルシュ)>は、ホテル・外食業界に特化した企業間取引(BtoB)サービスで、発注～受注～請求までをWeb上で行うクラウドサービスです。電話・FAXからなど従来型の受発注業務をWRSHに切り替えることで、商取引のリードタイムを大幅に短縮し、業務の効率化・コスト削減ができます。また、請求業務においては、双方のデータをもとにした照合により金額誤りが無くなるなど、事務効率を大幅に改善します。

The SWAT

介護保険サービス事業者の福祉用具に関する多様な業務を支えるトータルシステムです。<The SWAT(ザ スワット)>は、2000年から販売を続けているSWATをWEBバージョンとして大幅リニューアルいたしました。これまで多くの事業者への導入から培った経験と知見をもとに多数の新機能を追加しています。

※「COKAS-R/ADⅡ」は、NECネクサソリューションズ株式会社の登録商標です。

※その他、本資料に記載されている会社名、製品名またはサービス名は、各社の商標または登録商標です。



NCS&A

注意事項

本資料に掲載されております予測、計画、戦略および将来の業績に関する見通しは、NCS&A株式会社の経営陣が、現時点において入手可能な情報をもとに判断しているものであり、リスクや不確定な要因を含んだものです。

実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く社会的動向、経済情勢および顧客の属する業界での経営環境の変化などさまざまな要因により、見通しと大きく異なる結果となりうる場合もあり、当社としてその確実性を保証するものではないことをご承知おき下さるようお願い申し上げます。